

O PAPEL MODERADOR DA GANÂNCIA NA RELAÇÃO ENTRE TRIÁDE SOMBRIA E CORRUPÇÃO POR AGENTES PÚBLICOS

*João Carlos Alves Leles¹
João Gabriel Modesto²*

*Recebido em 24/07/2024
Aceito em 18/12/2024*

RESUMO

A corrupção é um problema global. Um crescente corpo de evidências tem sugerido que a tríade sombria da personalidade pode contribuir com a compreensão de comportamentos desviantes, como a corrupção. Além disso, estudos identificaram que a ganância prediz comportamentos antiéticos e revelaram que indivíduos gananciosos estariam mais propensos a transgressões normativas. Diante disso, o presente estudo objetivou investigar o papel moderador da ganância na relação entre tríade sombria e corrupção. A amostra foi composta por 115 agentes públicos maiores de 18 anos, residentes em território brasileiro. Foram utilizados cenários com diferentes situações hipotéticas de corrupção. Foram identificadas relações significativas entre a intenção e a percepção de corrupção com todas as dimensões da tríade sombria da personalidade e com a ganância. Além disso, verificou-se que a ganância moderou a relação entre a tríade sombria e a intenção de corrupção. Em conjunto, os resultados indicam que variáveis disposicionais podem ser relevantes para a compreensão da corrupção. Implicações são discutidas.

PALAVRAS CHAVE: personalidade; desonestidade; ética; antissocial.

THE MODERATING ROLE OF GREED IN THE RELATIONSHIP BETWEEN THE DARK TRIAD AND CORRUPTION BY PUBLIC AGENTS

ABSTRACT

Corruption is a global problem. A growing body of evidence has suggested that the dark triad of personality can contribute to understanding deviant behavior such as corruption. Furthermore, studies have identified that greed predicts unethical behavior and revealed that greedy individuals would be more prone to normative transgressions. Therefore, the present study aimed to investigate the moderating role of greed in the relationship between dark triad and corruption. The sample consisted of 115 public agents over 18 years of age, residing in Brazilian territory. Scenarios with different hypothetical situations of corruption were used. Significant relationships were identified between the intention and perception of corruption with all dimensions of the dark triad of personality and with greed. Furthermore, greed was found to moderate the relationship between the dark triad and corrupt intent. Taken together, the results indicate that dispositional variables may be relevant to understanding corruption. Implications are discussed.

¹ Possui graduação em Direito, especializações em Direito Constitucional, Contabilidade Pública e Lei de Responsabilidade Fiscal. Mestre em Psicologia Jurídica, pelo Centro Universitário de Brasília (CEUB). Possui atuação na área de Direito Financeiro há mais de 10 anos. Atualmente é Analista de Gestão Pública do Ministério Público da União e Chefe da Seção de Programação Orçamentária da Procuradoria-Geral do Trabalho, Professor de cursos de graduação e pós-graduação em Direito e de preparatórios para concursos públicos e Exames da Ordem (OAB).

² Psicólogo formado pela Universidade Federal da Bahia (UFBA) com mestrado e doutorado em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações pela Universidade de Brasília (PSTO-UnB). É Professor Adjunto da Universidade Estadual de Goiás (UEG), vinculado ao programa de Pós-Graduação em Gestão, Educação e Tecnologias (PPGET-UEG), em que ocupa atualmente a função de coordenador.

||| **Keywords:** personality; dishonesty; ethic; antisocial.
1 INTRODUÇÃO

A corrupção é um problema generalizado enfrentado por vários países em tempos diferentes, com graves implicações sociais, econômicas e políticas, o que impõe sérias ameaças ao progresso dos indivíduos e das nações, como o impacto social do desenvolvimento humano (Morais; Miguéis; Camanho, 2017), estímulo ao empreendedorismo destrutivo (Boudreaux; Nikolaev; Holcombe, 2018), alocação incorreta de recursos públicos, impedimento da confiança pública no governo e redução dos padrões morais (Sobhani; Bechara, 2011). Seu enfrentamento inclui diferentes agentes, incluindo o uso de estratégias modernas de inteligência artificial (Köbis; Starke; Rahwan, 2022). A literatura da área tem apontado que o fenômeno deve ser compreendido a partir de diferentes níveis de análise (Modesto; Pilati, 2020), a exemplo do nível micro e do papel personalidade. O presente estudo busca contribuir com essa linha de investigação e tem, como objetivo geral, analisar o papel moderador da ganância na relação entre traços de personalidade e corrupção com agentes públicos no Brasil.

Corrupção tem sido definida como abuso de poder confiado para ganhos ilícitos (Transparência Internacional Brasil, 2020), sendo um fenômeno identificado do período colonial ao republicano, tanto no setor público quanto no privado (Barnes; Beaulieu; Saxton, 2018). A adoção de estratégias para o combate a esta prática por meio apenas de medidas coercitivas tende a apresentar efeitos não perenes. Assim, os esforços anticorrupção devem ir além de uma abordagem tradicional punitivista, incluindo, sobretudo, a compreensão e mudança do comportamento corrupto (Modesto; Pilati, 2023).

A Psicologia, dentre outras áreas do conhecimento, tem se debruçado sobre o tema (Vilanova; Milfont; Costa, 2022), a fim de sistematizar conceitos, analisar processos psicossociais, prever comportamentos e compreender dimensões que sejam úteis para diversos campos profissionais envolvidos na prevenção e no combate à corrupção. O presente artigo se insere nesse conjunto de investigações em psicologia, sendo orientado pelo Modelo Analítico de Corrupção (MAC) (Modesto; Pilati, 2020) em articulação com o Modelo da Tríade Sombria da Personalidade (Paulhus; Williams, 2002).

O MAC (Modesto; Pilati, 2020) propõe que a corrupção deve ser compreendida a partir de diferentes níveis de análise, incluindo fatores intraindividuais (nível micro), processos de grupo (nível meso), fatores contextuais (nível macro) e a dimensão posicional (posição ocupada pelo indivíduo em uma situação potencial de corrupção).

Sobre a dimensão posicional, ela implica entender que a posição que um indivíduo ocupa, dentro de um determinado contexto, é relevante para a análise dos processos psicossociais (Modesto;

Pilati, 2020). Um aspecto de análise deste fenômeno, levando em consideração a dimensão posicional, seria pesquisas em que se analisa se o nível de poder em si, inerente ao cargo ocupado, é capaz de favorecer especificamente atos corruptos, bem como práticas antissociais em geral (Tobore, 2023). Em relação ao recorte de práticas corruptas cometidas por agentes públicos no Brasil (uma posição de poder específica), pesquisas identificaram que as tais condutas, relatadas pelos servidores, incluem deixar de seguir as regras quando há pressão de supervisores, obter benefícios profissionais em função de vínculos com políticos ou autoridades, e priorizar interesses não legítimos nas estratégias e projetos da organização (World Bank, 2021).

Já em uma perspectiva macro, pesquisas indicam que determinadas condições de cultura são desejáveis para que as iniciativas de dissuasão à corrupção possam ser planejadas, instaladas, e serem efetivas, ou seja, variáveis de cultura nacional relacionam-se diretamente com variáveis de corrupção (Wiedenhof; Luciano; Callegaro, 2019).

No que diz respeito ao nível meso, ou seja, ao papel dos grupos, alguns pesquisadores consideram a possibilidade de que a existência de grupos inibe o comportamento corrupto (Schikora, 2011). Em contrapartida, por um aspecto de influência social, o grupo pode, sob certas circunstâncias, contribuir para comportamentos desonestos, em vez de inibi-lo. Por exemplo, um indivíduo pode ter uma forte identidade moral e ainda assim agir de maneira corrupta, em função da pressão grupal (Modesto; Pilati, 2020).

No que se refere aos fatores intraindividuais, as características do indivíduo podem influenciar situações potenciais de corrupção, a exemplo do gênero, criatividade, crenças e personalidade (Modesto *et al.*, 2021). Especificamente, para fins da presente pesquisa, nos interessa analisar o papel da personalidade a partir da discussão da Tríade Sombria.

Desde o início dos estudos sobre a Tríade Sombria da Personalidade, composta pelas dimensões do narcisismo, maquiavelismo e psicopatia (Paulhus; Williams, 2002), pesquisas têm mostrado que esses traços de personalidade podem ser preditores de comportamentos antiéticos e contraproducentes (Baka, 2018).

O narcisismo engloba dois componentes: o de grandiosidade e o de direito (Brown; Budzek; Tamborski, 2009). O direito é principalmente sobre o desejo de ser tratado excepcionalmente pelos outros, ou seja, um sentimento de possuir direitos exacerbados de acordo com as próprias expectativas, enquanto a grandiosidade se relaciona com um senso egoísta de autoimportância (Mead *et al.*, 2018).

Comportamentos desadaptativos, como agressão, traição e comportamentos contraproducentes estão associados à exploração de direitos, componentes do narcisismo (Grijalva *et al.*, 2015). Os narcisistas são otimistas e egoístas (Jones, 2013), egocêntricos, e possuem um senso de vaidade, superioridade, direito e grandiosidade (Buelow; Brunell, 2014). Como consequência, eles se

concentram em seus lucros instantâneos ao preço do prejuízo de outros (Lahey *et al.*, 2008). Essas consequências comportamentais do narcisismo parecem elevar a tendência de indivíduos para corromper, obtendo ganhos ilegais.

Em relação ao maquiavelismo, suas principais características incluem a manipulação do outro, o desrespeito ou a falta de moralidade convencional e o cinismo sobre o mundo e sobre a natureza humana (Djeriouat; Trémolière, 2014). Diferentes pesquisas exploraram a relação entre o maquiavelismo e condutas desviantes. No geral, esses estudos destacaram as correlações entre o maquiavelismo e diferentes condutas antissociais e desviantes, incluindo trapaça, problemas ocupacionais e comportamentos de trabalho contraproducentes e negativos (DeShong *et al.*, 2017; Jones; Paulhus, 2009). Um maquiavélico, portanto, está motivado a fazer o que for necessário para atingir seus objetivos, em uma clara demonstração de ausência de remorso, além do envolvimento em comportamentos antiéticos e nocivos (Wu; Lebreton, 2011).

No que se refere à psicopatia, são comuns características ligadas ao egocentrismo, insensibilidade e ausência de remorsos, profundamente carente de empatia. Além disso, são considerados predadores sociais que encantam e manipulam, desprovidos de consciência e de sentimentos pelos outros (Bishopp; Hare, 2008). Assim, a concepção contemporânea é que a psicopatia é uma conjugação de fatores biológicos, ambientais e familiares, permitindo interpretar a forma como o psicopata agirá diante de seu meio social (Fiorelli; Mangini, 2015). A título de exemplo, a corrupção financeira e o furto têm relação com a arrogância e o egoísmo, características inerentes à psicopatia (Hajhoseiny; Fathi; Shafiei, 2019).

Em suma, maquiavelismo descreve um estilo interpessoal explorador, uma visão cínica da natureza humana em que “Os fins justificam os meios” (Christie; Geis, 1970). Narcisistas são indivíduos caracterizados por sentimentos de direito, superioridade e comportamentos de autoaprimoramento (Raskin; Hall, 1979). Psicopatia é definida por afeto superficial, impulsividade, risco e agressão física (Malesza; Ostaszewski, 2016). Justapondo essas três características, Paulhus e Williams (2002) cunharam o termo Tríade Sombria de acordo com o grau de aversão social e malevolência.

Um crescente corpo de evidências sugeriu que a Tríade Sombria da personalidade estava associada a comportamentos antiéticos (Azizli *et al.*, 2016; Egan; Hughes; Palmer, 2015; Roeser *et al.*, 2016). Estudos identificaram que os indivíduos com elevados índices dos traços sombrios manifestam um desrespeito às regras sociais e possuem pensamentos de curto prazo (Jonason; Webster, 2012). Essas características estão positivamente relacionadas a vários comportamentos desviantes, como jogos de azar (Jones; Figueredo, 2013), mentira e engano (Azizli *et al.*, 2016), cyber agressão (Pabian; De Backer; Vandebosch, 2015) e crime de colarinho branco (Egan; Hughes; Palmer, 2015).

Chama atenção também que, em uma revisão sistemática de literatura, verificou-se que a tríade sombria apresentou relação positiva com comportamento contraproducentes no trabalho (Duradoni *et al.*, 2023). Pesquisas demonstraram, de maneira mais específica, associação positiva entre traços elevados de maquiavelismo, narcisismo e psicopatia e a tomada de decisão oportunista (D'Souza; Lima, 2015). Não só a tomada de decisão estaria em destaque, pois resultados apontaram que indivíduos com tais traços apresentaram aceitação de crimes realizados por outros indivíduos (Lingnau; Fuchs; Dehne-Niemann, 2017).

Especificamente sobre a corrupção, Hamididin e El Keshky (2023) verificaram que a psicopatia é um preditor da corrupção. Maquiavelismo e narcisismo, por sua vez, foram influenciados por uma ansiedade financeira ao prever a corrupção. Em outro estudo (Hajhoseiny; Fathi; Shafiei, 2019), a ansiedade também se mostrou uma importante variável que ligou a tríade sombria à corrupção. Apesar dos efeitos específicos por meio da ansiedade, em uma revisão sistemática de literatura, verificou-se que psicopatia e narcisismo têm relação forte com corrupção (Julián; Bonavia, 2020).

Apesar das evidências que traços sombrios de personalidade tendem a se relacionar a comportamentos desonestos e corruptos, acreditamos que esta relação pode ser moderada por algumas variáveis, a exemplo da ganância. A ganância pode ser entendida como a tendência de querer sempre mais e nunca ficar satisfeito com o que tem atualmente (Seuntjens *et al.*, 2015). Sua presença, desde o início dos tempos, tem estimulado estudiosos a escrever extensivamente sobre o tópico (Goldberg, 1994; Robertson, 2001). Desde as primeiras ideias a respeito, já se torna aparente que ela pode ser vista como algo bom ou ruim, como uma virtude e como um vício (Sutherland, 2014). No entanto, nem todas as pessoas são igualmente gananciosas, pois há uma variação no grau de insatisfação, que é um fator inerente a esta característica.

Estudos identificaram que a ganância prediz comportamentos antiéticos e revelaram que indivíduos gananciosos estariam mais propensos a transgressões normativas, como suborno e demais modalidades de corrupção. Em razão do excesso de desejo, eles seriam, portanto, facilmente atraídos por comportamentos desonestos (Haynes; Campbell; Hitt, 2017; Seuntjens *et al.*, 2019).

Diferentes pesquisas têm apresentado evidências de que a ganância prediz comportamentos antiéticos e que os gananciosos têm pior desempenho profissional, o que se deve em parte ao mau uso dos recursos financeiros, pois o comportamento antiético impulsionado pela ganância pode estimular o cometimento de fraudes e furtos de materiais (Haynes; Hitt; Campbell, 2014; Haynes; Campbell; Hitt, 2017; Seuntjens *et al.*, 2019).

Estudos empíricos analisaram a relação entre a ganância e o envolvimento em comportamentos antiéticos, bem como sua aceitabilidade e justificabilidade. Os resultados identificaram que a ganância foi significativamente relacionada ao envolvimento em práticas desonestas (Seuntjens *et al.*, 2019). Foi

mencionado, inclusive, que a percepção de que a ganância pode explicar parcialmente esses comportamentos possui o condão de ajudar empresas com a prevenção de fraudes e outros escândalos financeiros (Haynes; Hitt; Campbell, 2014; Haynes; Campbell; Hitt, 2017).

Outro aspecto relevante se refere à influência da ganância nos padrões morais do indivíduo. O desligamento moral, entendido como a despreocupação com quesitos morais, é influenciado por uma variedade de disposições, incluindo cinismo e falta de empatia, e isso pode se estender à ganância (Detert; Treviño; Sweitzer, 2008). Em regra, os indivíduos gananciosos não refletem sobre as consequências de seu comportamento, por estarem focados apenas em alcançar um determinado objetivo (Seuntjens *et al.*, 2015).

Nessa perspectiva, entende-se que indivíduos gananciosos encontram os resultados desejáveis associados ao comportamento antiético mais tentadores e, como resultado, são mais facilmente atraídos para práticas desonestas (Seuntjens *et al.*, 2019).

Considerando as evidências apresentadas, tríade sombria e ganância parecem ser variáveis relevantes para a compreensão da corrupção. Alinhado com tais evidências, conforme mencionado, a presente pesquisa tem como objetivo avaliar, com agentes públicos no Brasil, o papel moderador da ganância na relação entre a Tríade Sombria da Personalidade e a Corrupção. Para alcançar esse objetivo, foi realizado um estudo com o intuito de avaliar, simultaneamente, a intenção (análise autorreferente) e a percepção (análise do comportamento de outras pessoas) de práticas corruptas. Foram formuladas hipóteses de que traços de maquiavelismo, narcisismo e psicopatia estariam relacionados positivamente com a corrupção (H1); de que quanto maior a ganância, maior seria a corrupção (H2); bem como de que maiores índices de ganância iriam intensificar a relação entre as dimensões da tríade sombria e corrupção (H3).

MATERIAL E MÉTODOS

Participantes

Estimou-se, como amostra, 157 participantes. Este quantitativo foi definido considerando um poder de aproximadamente 90%, nível de significância de 5% e efeito de $\rho^2 = 0,10$, conforme estimativa dada pelo GPOWER para modelos de regressão múltipla. Considerou-se, como critério de inclusão para participação na pesquisa, ser agente público maior de 18 anos e morar em território brasileiro.

Apesar da estimativa inicial, 148 responderam ao questionário. Porém, 33 participantes não se declararam agentes públicos e foram excluídos. Assim, o tamanho da amostra utilizada neste estudo totalizou 115 participantes, dos quais aproximadamente 59% são do sexo feminino, 85% de todos eles possuem nível superior, 84% possuem escolaridade mínima de nível superior e 29% possuem renda

acima de nove salários-mínimos.

Instrumentos

Para avaliar a tríade, foi utilizada a *Dark Triad Dirty Dozen* (DTDD) (Jonason; Webster, 2010) adaptada para o contexto brasileiro (Gouveia *et al.*, 2016). O DTDD é um instrumento que apresenta parâmetros psicométricos adequados para a medição dos diferentes traços da TS, e seu tamanho facilita a coleta de dados em pesquisas feitas em curtos intervalos de tempo. O questionário possui 4 perguntas para cada um dos três componentes da TS, e a elas o participante respondeu indicando seu grau de concordância com a afirmação em uma escala do tipo Likert que varia entre 1 (discordo totalmente) e 5 (concordo totalmente). Foram encontrados índices adequados de consistência interna para as três dimensões (α maquiavelismo = 0,79; α psicopatia = 0,72; α narcisismo = 0,82).

No intuito de avaliar a ganância, foi aplicada a *Dispositional Greed Scale* (DGS). Originalmente desenvolvida por Seuntjens *et al.* (2015), esta escala se compõe de sete itens que descrevem diferenças individuais frente à ganância, tendo sido adaptada ao contexto brasileiro (Freires *et al.*, 2019). Os participantes foram demandados a indicar o seu grau de concordância ou discordância com cada um dos itens, utilizando escala de resposta de cinco pontos, variando de 1 (Discordo totalmente) a 5 (Concordo totalmente). Foram encontrados índices satisfatórios de consistência interna ($\alpha = 0,74$).

Para emular situações de corrupção, foram utilizados cenários desenvolvidos pelo próprio autor, tendo como base estudos anteriores (Modesto *et al.*, 2020). Os cenários apresentaram diferentes situações hipotéticas de corrupção (procedimentos licitatórios, concessão de benefícios previdenciários e vantagens remuneratórias), conforme visualizados a seguir:

Cenário 1: “X” foi convidado (a) para um cargo público em razão de vínculos pessoais com a autoridade do órgão. Porém, deverá restituir a ela parte do salário a receber, prática que é considerada ilegal. Não há riscos de “X” ser descoberto (a).

Cenário 2: “X” faz parte do setor de auditoria de uma instituição pública. Durante o trabalho de verificação de regularidade financeira, percebe que houve desvio de R\$ 1 milhão de reais para a conta pessoal do gestor. Esse gestor lhe oferece 30% do valor sob a condição de manter sigilo da operação, prática que é considerada ilegal. Não há riscos de “X” ser descoberto (a) e punido (a).

Cenário 3: “X” é responsável por deferir benefícios previdenciários a um grupo de cidadãos da sua cidade. Um familiar de 1º grau solicita o benefício na sua repartição, no intuito de obter facilmente o deferimento, mesmo não cumprindo os requisitos legais para isso. Não há riscos de “X” ser descoberto e punido.

Após cada cenário, o participante respondeu, em uma escala de 1 (nada provável) a 9

(totalmente provável), a probabilidade de o próprio participante (análise autorreferente de intenção de corrupção) cometer o ato corrupto. Foram notados, nesse aspecto, índices adequados de consistência interna ($\alpha = 0,85$).

Após cada cenário, o participante respondeu também, em uma escala de 1 (nada provável) a 9 (totalmente provável), a probabilidade de um “típico agente público” cometer o ato corrupto (medida de percepção de corrupção). Em relação à percepção, índices satisfatórios de consistência interna foram encontrados ($\alpha = 0,94$).

Procedimentos

O questionário foi desenvolvido integralmente online, sendo que a divulgação ocorreu por e-mail, aplicativo de mensagens instantâneas e compartilhamento em redes sociais. Os participantes que decidiram responder atestaram possuir idade igual ou superior a 18 anos, bem como possuir emprego na administração pública. Por fim, foram incluídas perguntas para levantamento de dados demográficos ao final do questionário. A presente pesquisa foi aprovada pelo Comitê de Ética em Pesquisa da instituição de vínculo do 1º autor (CAAE: omitido para evitar identificação de autoria).

RESULTADOS

Inicialmente, em caráter exploratório, foram testadas as relações entre as variáveis do estudo por meio de testes de correlação de Pearson. Os resultados podem ser visualizados na Tabela 1.

Tabela 1 – Correlações entre as dimensões da personalidade, ganância e corrupção

		1	2	3	4	5	6
Maquiavelismo	Pearson Correlation	1	-	-	-	-	-
	Sig. (2-tailed)		-	-	-	-	-
Psicopatia	Pearson Correlation	0,617	1	-	-	-	-
	Sig. (2-tailed)	0,000		-	-	-	-
Narcisismo	Pearson Correlation	0,605	0,433	1	-	-	-
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000		-	-	-
Ganância	Pearson Correlation	0,407	0,422	0,366	1	-	-
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000		-	-
Intenção de corrupção	Pearson Correlation	0,531	0,428	0,311	0,260	1	-
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,001	0,005		-
Percepção de corrupção	Pearson Correlation	0,359	0,275	0,356	0,223	0,300	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,017	0,001	

Conforme Tabela 1, foram encontradas relações significativas entre a intenção e a percepção de corrupção com todas as dimensões da tríade sombria da personalidade e com a ganância. Na sequência, buscando alcançar o objetivo principal da pesquisa, foram conduzidos os testes de moderação por meio do modelo 1 do Process SPSS. Para a classificação dos níveis de ganância como alto e baixo, utilizou como referência o valor da média para a variável. Ou seja, valores acima da média

foram classificados como alto, e abaixo da média como baixo.

Em relação à intenção de corrupção, tendo como variável preditora o maquiavelismo, os resultados podem ser visualizados na Tabela 2.

Tabela 2 – Intenção de Corrupção e Maquiavelismo

Resumo do modelo						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,5507	0,3033	2,4995	16,1057	3,0000	111,0000	0,0000
Modelo						
	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constante	0,9274	0,7126	1,3014	0,1958	-0,4846	2,3394
Maquiavelismo	0,5128	0,5689	0,9015	0,3693	-0,6145	1,6402
Ganância	-1,0793	0,8627	-1,2512	0,2135	-2,7888	0,6301
Interação	1,0416	0,6239	1,6695	0,0978	-0,1947	2,2780
Teste de interação incondicional de ordem mais alta						
X * W	R2-chng	F	df1	df2	p	
	0,0175	2,7873	1,0000	111,0000	0,0978	
Efeitos condicionais do preditor focal em valores do moderador						
Ganância	Effect	se	t	p	LLCI	ULCI
Baixos índices	0,5128	0,5689	0,9015	0,3693	-0,6145	1,6402
Altos índices	1,5545	0,2561	6,0689	0,0000	1,0469	2,0621

Nota. Maquiavelismo (X) / Ganância (W)

Conforme pode ser visualizado na Tabela 2, foi corroborada a hipótese da moderação, em que o efeito do maquiavelismo foi restrito aos altos níveis de ganância, não sendo encontrado efeito entre os participantes com baixo nível de ganância. Em relação à intenção de corrupção, tendo como variável preditora o narcisismo, os resultados podem ser visualizados na Tabela 3.

Tabela 3 – Intenção de Corrupção e Narcisismo

Resumo do modelo						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,4371	0,1910	2,9021	8,7382	3,0000	111,0000	0,0000
Modelo						
	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constante	1,7902	0,5288	3,3854	0,0010	0,7424	2,8381
Narcisismo	-0,1274	0,2468	-0,5163	0,6067	-0,6166	0,3617
Ganância	-1,6266	0,8117	-2,0039	0,0475	-3,2351	-0,0181
Interação	1,0019	0,3264	3,0692	0,0027	0,3551	1,6488
Teste de interação incondicional de ordem mais alta						
X * W	R2-chng	F	df1	df2	p	
	0,0687	9,4202	1,0000	111,0000	0,0027	
Efeitos condicionais do preditor focal em valores do moderador						
Ganância	Effect	se	t	p	LLCI	ULCI
Baixos índices	-0,1274	0,2468	-0,5163	0,6067	-0,6166	0,3617
Altos índices	0,8745	0,2136	4,0934	0,0001	0,4512	1,2978

Nota. Narcisismo (X) / Ganância (W)

De acordo com as análises apresentadas na Tabela 3, foi corroborada a hipótese da moderação,

em que o narcisismo possui um efeito na corrupção apenas quando o índice de ganância é alto. No que se refere, ainda, à intenção de corrupção, tendo como variável preditora a psicopatia, os resultados podem ser visualizados na Tabela 4, em que foi corroborada a hipótese da moderação, ao passo que o efeito da psicopatia foi restrito aos altos níveis de ganância, não sendo encontrado entre os participantes com baixo nível de ganância.

Tabela 4 – Intenção de Corrupção e Psicopatia

Resumo do modelo						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,5163	0,2666	2,6312	13,4472	3,0000	111,0000	0,0000
Modelo						
	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constante	1,7152	0,5785	2,9649	0,0037	0,5689	2,8615
Psicopatia	-0,1247	0,3887	-0,3209	0,7489	-0,8950	0,6455
Ganância	-1,5874	0,7547	-2,1034	0,0377	-3,0829	-0,0920
Interação	1,4115	0,4540	3,1092	0,0024	0,5119	2,3110
Teste de interação incondicional de ordem mais alta						
X * W	R2-chng	F	df1	df2	p	
	0,0639	9,6668	1,0000	111,0000	0,0024	
Efeitos condicionais do preditor focal em valores do moderador						
	Effect	se	t	p	LLCI	ULCI
Ganância						
Baixos índices	-0,1247	0,3887	-0,3209	0,7489	-0,8950	0,6455
Altos índices	1,2867	0,2345	5,4864	0,0000	0,8220	1,7515

Nota. Psicopatia (X) / Ganância (W)

Em relação à percepção de corrupção, porém, não foi identificado efeito de moderação para nenhuma das dimensões da tríade sombria.

DISCUSSÃO

O presente estudo buscou avaliar, com agentes públicos, o papel moderador da ganância na relação entre a Tríade Sombria da Personalidade e a Corrupção. Foram formuladas hipóteses de que traços de maquiavelismo, narcisismo e psicopatia estariam relacionados positivamente com a corrupção (H1); de que quanto maior a ganância, maior seria a corrupção (H2); bem como de que maiores índices de ganância iriam intensificar a relação entre as dimensões da tríade sombria e corrupção (H3).

A hipótese postulada nesta pesquisa, de que traços de maquiavelismo, narcisismo e psicopatia estariam relacionados positivamente com a corrupção (H1), foi corroborada, conforme resultados dos Testes de Correlação de Pearson. Assim, convém pressupor que a presente pesquisa reafirma estudos que identificaram que os indivíduos com elevados índices dos traços sombrios manifestam um desrespeito às regras sociais, estando propensos a comportamentos desviantes (Seuntjens *et al.*, 2019).

Já a hipótese de que quanto maior a ganância, maior seria a intenção de corrupção (H2),

também foi corroborada, conforme resultados do Teste de Correlação de Pearson. Assim, entende-se que indivíduos com essa característica encontram os resultados desejáveis associados ao comportamento antiético mais tentadores e, como resultado, são mais facilmente atraídos para práticas desonestas (Haynes; Campbell; Hitt, 2017).

No entanto, em relação à hipótese de que maiores índices de ganância iriam intensificar a relação entre as dimensões da tríade sombria e corrupção (H3), os resultados da presente pesquisa corroboram este efeito apenas parcialmente, na medida em que o efeito moderador foi identificado apenas para a intenção, ou seja, para a análise autorreferente, mas não para a percepção.

Nessa perspectiva, em relação à intenção, o maquiavelismo, o narcisismo e a psicopatia possuem um efeito na corrupção apenas quando o índice de ganância é alto. Entretanto, no que se refere à percepção, não foi encontrado um efeito moderador em nenhuma das variáveis da tríade. Ou seja, o efeito combinado entre personalidade e ganância parece relevante apenas para compreender a dimensão autorreferente (intenção) da corrupção, mas não sua percepção.

Ante o exposto, é possível afirmar que traços sombrios de personalidade tendem a estar positivamente relacionados à intenção de práticas corruptas e que esta relação pode ser moderada pelos índices de ganância. Em consonância à literatura de referência, a presente pesquisa reitera o fato de que os indivíduos gananciosos não refletem sobre as consequências de seu comportamento, por estarem focados apenas em alcançar um determinado objetivo, e o agravamento dessa situação ocorre, notadamente, em indivíduos com traços de personalidade preditores de comportamentos antiéticos (Baka, 2018).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Acreditamos que a presente pesquisa possui algumas contribuições. Em uma perspectiva teórica, os resultados desta pesquisa se somam a outros estudos que buscam compreender não só as relações entre a Tríade Sombria e a corrupção, mas também o papel da ganância como intensificador dessas relações. Ressalta-se que o estudo dessas relações, considerando a ganância como moderador em uma amostra apenas com agentes públicos no Brasil, foi inovador, até onde se encontrou na literatura.

No que se refere às implicações práticas, o combate à corrupção envolveria outros parâmetros, como a compreensão dos fatores intraindividuais que estariam relacionados a tal prática, bem como a reflexão acerca do possível descompasso entre a indicação para ocupantes de cargos de gestão e fatores de personalidade não considerados. Mas há que se considerar que toda interpretação sobre o fenômeno da corrupção deve ser realizada de maneira cuidadosa, pois há outras variáveis contextuais que influenciam em tais atos, conforme evidenciado pelo Modelo Analítico da Corrupção.

Por fim, pressupõe-se que novas pesquisas podem ampliar a compreensão da relação entre fatores de personalidade e corrupção. Isso possibilita a mobilização em torno do estudo ou pesquisas posteriores sobre variáveis psicológicas de agentes públicos em funções relevantes, no intuito tanto de provocar um efeito na redução da corrupção, quanto de contribuir para o comportamento ético dos gestores.

REFERÊNCIAS

AZIZLI, N.; ATKINSON, B. E.; BAUGHMAN, H. M.; CHIN, K.; VERNON, P. A.; HARRIS E.; VESELKA, L. Lies and crimes: Dark Triad, misconduct, and high-stakes deception. *Personality and Individual Differences*, v. 89, p. 34–39, 2016. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2015.09.0340191-8869>. Acesso em: 24/07/2024.

BAKA, L. When do “the dark personalities” becomes less counterproductive? The moderating role of job control and social support. *International Journal of Occupational Safety and Ergonomics*, v. 24, n. 4, p. 557–569, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/10803548.2018.1463670>. Acesso em: 24/07/2024.

BARNES, T. D.; BEAULIEU, E.; SAXTON, G. W. Restoring trust in the police: Why female officers reduce suspicions of corruption. *Governance*, v. 31, n. 1, p. 143–161, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/gove.12281>. Acesso em: 24/07/2024.

BISHOPP, D.; HARE, R. D. A multidimensional scaling analysis of the Hare PCL-R: Unfolding the structure of psychopathy. *Psychology Crime & Law*, v. 14, p. 117–132, 2008. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/10683160701483484>. Acesso em: 24/07/2024.

BOUDREAUX, C. J.; NIKOLAEV, B. N.; HOLCOMBE, R. G. Corruption and destructive entrepreneurship. *Small Business Economics*, v. 51, n. 1, p. 181–202, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9927-x>. Acesso em: 24/07/2024.

BROWN, R. P.; BUDZEK, K.; TAMBORSKI, M. On the meaning and measure of narcissism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, v. 35, n. 7, p. 951–964, 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/0146167209335461>. Acesso em: 24/07/2024.

BUELOW, M. T.; BRUNELL, A. B. Facets of grandiose narcissism predict involvement in health-risk behaviors. *Personality and Individual Differences*, v. 69, p. 193–198, 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.05.031>. Acesso em: 24/07/2024.

CHRISTIE, R.; GEIS, F. *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press, 1970.

D’SOUZA, M.; LIMA, G. A. S. F. The dark side of power: the Dark Triad in opportunistic decision-making. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, v. 8, n. 2, p. 135–156, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2641799>. Acesso em: 24/07/2024.

DESHONG, H. L.; HELLE, A. C.; LENGEL, G. J.; MEYER, N.; MULLINS-SWEATT, S. N. Facets of the Dark Triad: Utilizing the five-factor model to describe Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, v. 105, p. 218–223, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.09.053>. Acesso em: 24/07/2024.

DEPERT, J. R.; TREVIÑO, L. K.; SWEITZER, V. L. Moral disengagement in ethical decision making: A study of antecedents and outcomes. *Journal of Applied Psychology*, v. 92, p. 374–391, 2008. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/0021-9010.93.2.374>. Acesso em: 24/07/2024.

DJERIOUAT, H.; TRÉMOLIÈRE, B. The Dark Triad of personality and utilitarian moral judgment: The mediating role of Honesty/Humility and Harm/Care. *Personality and Individual Differences*, v. 67, p. 11–16, 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.12.026>. Acesso em: 24/07/2024.

DURADONI, M.; GURSESLI, M. C.; MARTUCCI, A.; GONZALEZ AYARZA, I. Y.; COLOMBINI, G.; GUAZZINI, A. Dark Personality Traits and Counterproductive Work Behavior: A PRISMA Systematic Review. *Psychological Reports*, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/00332941231219921>. Acesso em: 24/07/2024.

EGAN, V.; HUGHES, N.; PALMER, E. J. Moral disengagement, the dark triad, and unethical consumer attitudes. *Personality and Individual Differences*, v. 76, p. 123–128, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.11.054>. Acesso em: 24/07/2024.

FIGLIARELLI, J. O.; MANGINI, R. C. R. *Psicologia jurídica*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

FREIRES, L. A.; LOURETO, G. D. L.; RIBEIRO, M. G. C.; SANTOS, L. C. O.; GOUVEIA, V. V. Dispositional Greed Scale. *Psico-USF*, v. 24, n. 3, p. 489–500, 2019. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/psuf/a/wpxpr7WjyShCWb7cnt54hYK/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 24/07/2024.

GOLDBERG, M. H. *The complete book of greed: The strange and amazing history of human excess*. New York: William Morrow & Co, 1994.

GOUVEIA, V. V.; MONTEIRO, R. P.; GOUVEIA, R. S. V.; ATHAYDE, R. A. A.; CAVALCANTI, T. M. Avaliando o lado sombrio da personalidade: Evidências psicométricas do Dark Triad Dirty Dozen. *Interamerican Journal of Psychology*, v. 50, n. 3, p. 420–432, 2016. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/284/28450492010.pdf>. Acesso em: 24/07/2024.

GRIJALVA, E.; NEWMAN, D. A.; TAY, L.; DONNELLAN, M. B.; HARMS, P. D.; ROBINS, R. W.; YAN, T. Gender differences in narcissism: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, v. 141, n. 2, p. 261–310, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/a0038231>. Acesso em: 24/07/2024.

HAIJOSEINY, S.; FATHI, Z.; SHAFIEI, H. Are Those with Darker Personality Traits more Willing to Corrupt When They Feel Anxious? (narcissism, Machiavellianism and

psychopathy). *Iranian Journal of Management Studies*, v. 12, n. 3, p. 451, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.22059/IJMS.2019.266704.673335>. Acesso em: 24/07/2024.

HAMIDIDIN, R. M.; EL KESHKY, M. E. S. Does the dark triad predict intention to commit corrupt acts? The mediating role of financial anxiety among Saudi students. *Australian Journal of Psychology*, v. 75, n. 1, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/00049530.2023.2177498>. Acesso em: 24/07/2024.

HAYNES, K. T.; CAMPBELL, J. T.; HITT, M. A. When more is not enough: Executive greed and its influence on shareholder wealth. *Journal of Management*, v. 43, p. 555–584, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/0149206314535444>. Acesso em: 24/07/2024.

HAYNES, T. K.; HITT, M. A.; CAMPBELL, J. The dark side of leadership: Towards a midrange theory of hubris and greed in entrepreneurial contexts. *Management Studies*, v. 52, p. 479–505, 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/joms.12127>. Acesso em: 24/07/2024.

JONASON, P. K.; WEBSTER, G. D. The Dirty Dozen: A concise measure of the Dark Triad. *Psychological Assessment*, v. 22, n. 2, p. 420–432, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/a0019265>. Acesso em: 24/07/2024.

JONASON, P. K.; WEBSTER, G. D. A protean approach to social influence: Dark Triad personalities and social influence tactics. *Personality and Individual Differences*, v. 52, p. 521–526, 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.11.023>. Acesso em: 24/07/2024.

JONES, D. N. What's mine is mine and what's yours is mine: The Dark Triad and gambling with your neighbor's money. *Journal of Research in Personality*, v. 47, n. 5, p. 563–571, 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2013.04.005>. Acesso em: 24/07/2024.

JONES, D. N.; FIGUEREDO, A. J. The core of darkness: uncovering the heart of the Dark Triad. *Eur. J. Pers.*, v. 27, p. 521–531, 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1002/per.1893>. Acesso em: 24/07/2024.

JONES, D. N.; PAULHUS, D. L. Machiavellianism. *In*: LEARY, M. R.; HOYLE, R. H. (Eds.). *Handbook of Individual Differences in Social Behavior*. New York: Guilford Press: 2009. p. 93-108.

JULIÁN, M.; BONAVIDA, T. Psychological variables related to corruption: a systematic review. *Anales de Psicología*, v. 36, n. 2, p. 330–339, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.6018/analesps.389371>. Acesso em: 24/07/2024.

KÖBIS, N.; STARKE, C.; RAHWAN, I. The promise and perils of using artificial intelligence to fight corruption. *Nature Machine Intelligence*, v. 4, n. 5, p. 418–424, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1038/s42256-022-00489-1>. Acesso em: 24/07/2024.

LAKEY, C. E.; KERNIS, M. H.; HEPPNER, W. L.; LANCE, C. E. Individual differences in authenticity and mindfulness as predictors of verbal defensiveness. *Journal of Research in Personality*, v. 42, n. 1, p. 230–238, 2008. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2007.05.002>. Acesso em: 24/07/2024.

LINGNAU, V.; FUCHS, F.; DEHNE-NIEMANN, T. E. The influence of psychopathic traits on the acceptance of white-collar crime: do corporate psychopaths cook the books and misuse the news? *Journal of Business Economics*, v. 87, n. 9, p. 1193–1227, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0864-6>. Acesso em: 24/07/2024.

MALESZA, M.; OSTASZEWSKI, P. The utility of the Dark Triad model in the prediction of the self-reported and behavioral risk-taking behaviors among adolescents. *Personality and Individual Differences*, v. 90, p. 7–11, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.10.026>. Acesso em: 24/07/2024.

MEAD, N. L.; BAUMEISTER, R. F.; STUPPY, A.; VOHS, K. D. Power increases the socially toxic component of narcissism among individuals with high baseline testosterone. *Journal of Experimental Psychology: General*, v. 147, n. 4, p. 591–596, 2018. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/xge0000427>. Acesso em: 24/07/2024.

MODESTO, J. G.; PILATI, R. Why are the Corrupt, Corrupt?: The Multilevel Analytical Model of Corruption. *Spanish Journal of Psychology*, v. 23, p. 1–13, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/SJP.2020.5>. Acesso em: 24/07/2024.

MODESTO, J. G.; PILATI, R. The Impact of Loss Aversion on Corruption. *Trends in Psychology*, p. 1–19, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s43076-023-00300-z>. Acesso em: 24/07/2024.

MODESTO, J. G.; KELLER, V. N.; SARAIVA, R. B.; PILATI, R. Belief in a corrupt world: A cross-cultural mediation model of beliefs about justice, punishment, and corruption. *Personality and Individual Differences*, v. 164, p. 110127, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110127>. Acesso em: 24/07/2024.

MODESTO, J. G.; PEREIRA, K.; CARVALHO, R. Associação entre os cinco grandes fatores da personalidade e a intenção de corrupção. *Actualidades En Psicología*, v. 35, n. 131, p. 87–101, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.15517/ap.v35i131.41818>. Acesso em: 24/07/2024.

MORAIS, P.; MIGUÉIS, V. L.; CAMANHO, A. Exploring the Relationship between Corruption and Health Care Services, Education Services and Standard of Living. *International Conference on Exploring Services Science*, p. 87–100, 2017. Disponível em: http://dx.doi.org/10.1007/978-3-319-56925-3_8. Acesso em: 24/07/2024.

PABIAN, S.; DE BACKER, C. J. S.; VANDEBOSCH, H. Dark Triad personality traits and adolescent cyber-aggression. *Personality and Individual Differences*, v. 75, p. 41–46, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.11.015>. Acesso em: 24/07/2024.

PAULHUS, D. L.; WILLIAMS, K. M. The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, v. 36, n. 6, p. 556–563, 2002. Disponível em: [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6). Acesso em: 24/07/2024.

RASKIN, R. N.; HALL, C. S. A narcissistic personality inventory. *Psychological Reports*, v. 45, n. 2, p. 590, 1979. Disponível em: <https://doi.org/10.2466/pr0.1979.45.2.590>. Acesso em: 24/07/2024.

ROBERTSON, A. F. *Greed: Gut feelings, growth, and history*. Cambridge, UK: Polity Press, 2001.

ROESER, K.; MCGREGOR, V. E.; STEGMAIER, S.; MATHEW, J.; KÜBLER, A.; MEULE, A. The Dark Triad of personality and unethical behavior at different times of day. *Personality and Individual Differences*, v. 88, p. 73–77, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.pago.2015.09.002>. Acesso em: 24/07/2024.

SCHIKORA, J. T. Bringing the four-eyes-principle to the lab. *Munich Discussion Paper*, n. 2011-3, 2011. Disponível em: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/104346/1/lmu-mdp_2011-03.pdf. Acesso em: 24/07/2024.

SEUNTJENS, T. G.; ZEELLENBERG, M.; VAN DE VEN, N.; BREUGELMANS, S. M. Greedy bastards: Testing the relationship between wanting more and unethical behavior. *Personality and Individual Differences*, v. 138(June 2018), p. 147–156, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.09.027>. Acesso em: 24/07/2024.

SEUNTJENS, T. G.; ZEELLENBERG, M.; VAN DE VEN, N.; BREUGELMANS, S. M. Dispositional greed. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 108, n. 6, p. 917–933, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/pspp0000031>. Acesso em: 24/07/2024.

SOBHANI, M.; BECHARA, A. A somatic marker perspective of immoral and corrupt behavior. *Social Neuroscience*, v. 65, n. 5–6, p. 640–652, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/17470919.2011.605592>. Acesso em: 24/07/2024.

SUTHERLAND, S. *Greed: From Gordon Gekko to David Hume*. New York: Haus Publishing, 2014.

TOBORE, T. O. On power and its corrupting effects: the effects of power on human behavior and the limits of accountability systems. *Communicative & Integrative Biology*, v. 16, n. 1, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/19420889.2023.2246793>. Acesso em: 24/07/2024.

TRANSPARÊNCIA INTERNACIONAL BRASIL. 2020. Disponível em: <https://transparenciainternacional.org.br>. Acesso em: 24/07/2024.

VILANOVA, F.; MILFONT, T. L.; COSTA, A. B. A dual process social psychological model of corrupt intention and attitudes toward corrupt people. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 123, n. 4, p. 854-883, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1037/pspp0000414>. Acesso em: 24/07/2024.

WIEDENHOFT, G. C.; LUCIANO, E. M.; CALLEGARO, S. Antecedentes culturais da corrupção: modelo 6D de Hofstede. *Revista Gestão e Planejamento*, v. 20, p. 618–634, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.21714/2178-8030gep.v20.5833>. Acesso em: 24/07/2024.

WORLD BANK GROUP. *Ética e Corrupção no Serviço Público Federal*. 2021.

WU, J.; LEBRETON, J. M. Reconsidering the dispositional basis of counterproductive work behavior: The role of aberrant personality. *Personnel Psychology*, v. 64, n. 3, p. 593–626, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2011.01220.x>. Acesso em: 24/07/2024.